Wiki buy:Типы закупок

В самом общем виде конкурентные типы закупок можно разделить на торги и неторговые процедуры. Торги — это закупки, проводимые способом конкурса или аукциона. По результатам торгов заказчик должен заключить договор с участником, предложившим лучшие условия. К неторговым относятся все остальные конкурентные процедуры, в том числе запрос цен, запрос предложений, конкурентные переговоры и др. Неторговая процедура может быть завершена заказчиком без выбора победителя. Любая торговая или неторговая процедура может проходить в один либо в несколько этапов. Таким образом, можно выделить следующие основные закупочные процедуры:



1. Торговые процедуры:

- Одноэтапный конкурс — конкурентный торговый способ закупки, при котором победителем признаётся участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения договора в соответствии с критериями и порядком оценки и сопоставления заявок, установленными в конкурсной документации.
- Двухэтапный конкурс - конкурентный торговый способ закупки, при котором на первом этапе заказчик запрашивает у участников закупки необходимые для уточнения конкурсной документации предложения, касающиеся технических, качественных и иных характеристик товаров (работ, услуг). На втором этапе победителем признаётся участник закупки из числа допущенных ко второму этапу конкурса, который предложил лучшие условия исполнения договора в соответствии с критериями и порядком оценки и сопоставления заявок, установленными в конкурсной документации.
- Одноэтапный аукцион — конкурентный торговый способ закупки, при котором победителем признаётся участник закупки, предложивший наиболее низкую цену

договора или, если при проведении аукциона цена до- говора снижена до нуля и аукцион проводится на право заключить договор, наиболее высокую цену договора.

- Двухэтапный аукцион — конкурентный торговый способ закупки, при котором на первом этапе заказчик запрашивает у участников закупки необходимые для уточнения аукционной документации предложения, касающиеся технических, качественных и иных характеристик товаров, работ или услуг. На втором этапе победителем признаётся участник закупки из числа допущенных ко второму этапу аукциона, предложивший наиболее низкую цену договора или, если при проведении аукциона цена договора снижена до нуля и аукцион проводится на право заключить договор, наиболее высокую цену договора.

2. Неторговые конкурентные процедуры:

- Одноэтапный запрос предложений — конкурентный неторговый способ закупки, при котором заказчик заранее информирует неопределённый круг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) о потребности в товарах (работах, услугах), приглашает подавать предложения и может заключить договор с участником закупки, предложение которого наиболее со- ответствует требованиям заказчика.
- Двухэтапный запрос предложений — конкурентный неторговый способ закупки, при котором на первом этапе заказчик привлекает предложения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), касающиеся технических, качественных и иных характеристик товаров, работ или услуг. На втором этапе заказчик приглашает участников закупки, допущенных ко второму этапу запроса предложений, подавать предложения и может заключить договор с участником закупки, предложение которого наиболее соответствует требованиям заказчика.
- Одноэтапный запрос цен — конкурентный неторговый способ закупки, при котором заказчик заранее информирует неопределённый круг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) о потребности в товарах (работах, услугах), устанавливает все требования к ней и договорные условия, кроме цены, приглашает участников закупки подавать ценовые предложения и может заключить договор с участником закупки, предложение которого имеет минимальную цену.
- Двухэтапный запрос цен — конкурентный неторговый способ закупки, при котором на первом этапе заказчик привлекает предложения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), касающиеся технических, качественных и иных характеристик товаров, работ или услуг. На втором этапе заказчик устанавливает все требования и договорные условия, кроме цены, приглашает допущенных ко второму этапу запроса цены участников закупки подавать ценовые предложения и может заключить договор с квалифицированным участником закупки, предложение которого имеет минимальную цену.
- Конкурентные переговоры — конкурентный неторговый способ закупки, при котором условия договора, заключаемого по результатам конкурентных переговоров, обсуждаются в ходе переговоров между заказчиком и каждым из участников закупки и фиксируются в протоколах переговоров, а заказчик может заключить договор с участником закупки, предложившим лучшие условия.

В каждой из перечисленных выше процедур заказчиком может быть установлено требование о проведении предварительного квалификационного отбора участников. В рамках любой

процедуры закупка может быть разделена на несколько лотов. В случаях, прямо предусмотренных 223-ФЗ, закупочная процедура может проводиться в закрытом режиме - в этом случае к участию в закупке допускаются лишь потенциальные поставщики, специально приглашённые для этой цели заказчиком. Таким образом, в закрытой процедуре конкуренция ограничена, поскольку к закрытой закупке не может быть допущен любой потенциальный поставщик, а потому случаи использования закрытых процедур строго ограничены законом. Отсутствует конкуренция в процедуре закупки у единственного поставщика, иначе называемой «прямой закупкой». Это неконкурентный способ закупки, при котором заказчик предлагает заключить контракт только одному поставщику (подрядчику, исполнителю).

Какие бывают виды закупок по 223-ФЗ, отличаются ли они от видов закупок по 44-ФЗ? Закон №223-ФЗ предоставляет регулируемой организации право самостоятельно определить в своём Положении о закупках те ситуации, в которых она будет заключать договор по результатам прямой закупки. Однако каждый случай использования прямой закупки должен быть обоснован и экономически целесообразен, дабы не допустить ситуации необоснованного ограничения конкуренции при проведении тендера.